

SPI & POLNI

E-REŠITVE ZA HOTELE IN NJIHOVE GOSTE



PORSCHE
SLOVENIJA

 MOON

Vsebinska

3

Ker je stranka na prvem mestu.

Pri Porsche Slovenija boste na enem mestu našli vse, kar potrebujete za električno prihodnost: rešitve MOON za polnilno infrastrukturo in pridobivanje zelene energije ter vrhunske električne avtomobile.

4

Zakaj e-mobilnost? Ker se splača.

Odločitev za e-mobilnost prinaša hotelirjem številne oprijemljive koristi, od dotoka novih kvalitetnih gostov do kakovostnejše delovne sile.

7

Intervju: Gregor Jamnik

S prvim hotelirjem v državi smo se pogovarjali o tem, kje so slovenski hoteli, kam gredo in kako bi se morali usmeriti?

12

Vaše e-dileme

Zbrali smo odgovore na številne pomisleke in vprašanja, ki si jih zastavljate hotelirji. Med njimi ni tistega, kar bega vas? Vprašajte strokovnjake znamke MOON.

16

Intervju: Sara Fink

S koordinatorico e-mobilnosti pri Porsche Slovenija smo se pogovarjali o tem, kam se obrniti in kako pravzaprav začeti, ko razmišljate o infrastrukturi za e-mobilnost, ter kaj vse to potegne za sabo.

20

Soba za dva

Za koliko bi vaš gost napolnil svoj električni avto med bivanjem v vašem hotelu? Dovolj, da bo z veseljem izkoristil to možnost. Preverite!

22

Kaj je v ponudbi?

Iz ponudbe polnilnic znamke MOON izberite tisto, s katero boste obogatili ponudbo vašega hotela. Pri tem naj vam svetujejo strokovnjaki MOON.

24

Hotel na sončni strani Alp

Postanite energetsko samooskrbni in izberite čisto energijo s sončno elektrarno. Preverite, ali je to res prava izbira za vas in kako hitro se vam naložba povrne.

28

Kaj pa denar?

Z Boštjanom Vidovičem in Borutom Črešnikom, Porsche Finance Group Slovenia, smo govorili o tem, kako si lahko finančno olajšate nakup polnilnice, lastne sončne elektrarne, hranilnika električne energije, pa tudi električnega vozila.

/01



Danilo Ferjančič in Martin Wienerroither,
generalna direktorja Porsche Slovenija

Ker je stranka na prvem mestu. Pri vas in pri nas.

Električni avtomobili so prihodnost in ta prihodnost se je začela že včeraj. Iz dneva v dan se bo več gostov k vam pripeljalo z lastnim ali najetim električnim avtomobilom, in če jim boste med prenočitvijo v vašem hotelu ponudili še možnost polnjenja njihovega vozila, boste s tem lahko le pridobili – obdržali boste stare in hkrati pritegnili nove kvalitetne goste.

Če bo imel voznik pri vas možnost, da med spanjem še napolni baterijo električnega avtomobila in se zjutraj brez skrbi odpelje naprej, bo vsekakor raje obiskal vaš hotel kot konkurenčnega, ki mu tega ne ponuja. Ne boste mu namreč omogočili le polnjenja, ampak mu boste s tem prihranili najpomembnejšo dobrino današnjega dne – čas.

Zato je možnost polnjenja električnega avtomobila v vašem hotelu tako pomembna primerjalna prednost, ki pa bo zaradi izjemnega razmaha električnih vozil v zelo kratkem času postala nič manj kot standarden, pričakovan del ponudbe, brez katerega tudi v hotelirstvu ne bo šlo. Bodite med tistimi, ki bodo ta trenutek pričakali povsem pripravljeni.

Tako kot vi v središče poslovanja postavljate zadovoljstvo svojih gostov, se mi trudimo za vas. Pri nas zato na enem mestu najdete vse, kar potrebujete za električno prihodnost: rešitve znamke MOON za polnilno infrastrukturo in pridobivanje zelene energije za polnjenje električnih vozil ter seveda sodobna električna vozila znamk Volkswagen, Audi, SEAT, CUPRA, ŠKODA in Volkswagen Gospodarska vozila.

Dobro vemo, da odločitev za vstop v svet električne mobilnosti ne dozori čez noč, zato smo za vas tukaj z nasveti in pomočjo že pri snovanju, nato pri pripravi in nazadnje pri izvedbi rešitev po vaši meri. Vabimo vas, da se nam oglasite, pa četudi ta hip morda še ne veste, kako se lotiti širitve svoje ponudbe na področje e-mobilnosti in na kaj vse je treba biti pri tem pozoren.

PORSCHE
SLOVENIJA

Izdajatelj: Porsche Slovenija d. o. o., Bravničarjeva ulica 5, 1000 Ljubljana / www.porsche-slovenija.si, www.poslo.si / **Produkcija:** PM, poslovni mediji d.o.o. / **Fotografije:** Getty Images, Miran Juršič, Shutterstock, Porsche Slovenija / **Besedila:** Barbara Bizjak, Anja Leskovar, Željko Purgar, Jak Vrečar / **Datum natisa:** november 2021

/02

Odločitev, ki se obrestuje

Podjetja, ki želijo v dobi električne mobilnosti uspešno poslovati in se razvijati, se bodo morala prilagoditi novim okoliščinam in vzpostaviti polnilno infrastrukturo za električna vozila za svoje stranke, lastne potrebe in zaposlene. To še kako velja tudi za slovensko hotelirstvo. Katere so torej prednosti, ki vam jih prinaša povsem preprosta odločitev za lastno polnilnico za električne avtomobile?



1.

PRITEGNILI BOSTE NOVE IN OBDRŽALI STARE STRANKE

Izjemna rast števila novih potencialnih gostov

Med 1. januarjem 2020 in 1. januarjem 2021 se je število vseh registriranih avtomobilov v Sloveniji povečalo za 0,5 odstotka, število električnih pa za 83,4 odstotka. Na evropski ravni, še posebej v državah, iz katerih v Slovenijo prihaja največ gostov, je rast še večja. Potovanja, počitek na poti, kratke počitnice, vikend pobeg iz vsakdanje rutine in celo klasične počitnice, pri katerih bivajo gostje v izbranem hotelu dalj časa, so ob čedalje večjem obsegu uporabe električnih avtomobilov za osebne in poslovne namene vse bolj povezani z možnostjo polnjenja električnih vozil. Lastniki električnih vozil namreč hotele izbirajo tudi oziroma predvsem glede na to, ali lahko tam napolnijo baterijo svojega avtomobila. Destinacije, ki jim te možnosti ne ponujajo, zanje ne pridejo v poštev, in tega bi se morali hotelirji zavedati.

Turizem v širšem smislu se z uveljavljanjem električne mobilnosti spreminja v marsičem. Če gostje s klasičnim avtomobilom v večini primerov začnejo dopust, ko prispejo na destinacijo, so uporabniki električnih avtomobilov tako rekoč na dopustu že s prvim kilometrom poti, na kateri načrtujejo postanke tam, kjer lahko počnejo še kaj drugega, ne le čakajo, da se jim napolnijo baterije njihovega električnega vozila.

Doslej so se ob zgoščenem turističnem prometnem toku v poletnih mesecih tranzitni gostje v Sloveniji ustavili le za nekaj minut, da so dotočili gorivo v svoj avtomobil. Z električno mobilnostjo se njihov postanek lahko podaljša na uro ali dve. Ob tem bo sčasoma zasedenost hitrih polnilnic ob avtocestnem križu v prometnih konicah velika, kar bo prineslo dodatno

izgubo časa. Zato so uporabniki električnih avtomobilov pripravljene zaviti z glavne poti, saj čas polnjenja raje preživijo na zanimivi lokaciji, kjer je zasedenost polnilnic manjša oziroma je polnjenje električnih vozil rezervirano za goste.

Ponudniki turističnih storitev v bližini meje, še posebej zahodne in severne, ki ju veliko lastnikov klasičnih avtomobilov prestopi tudi zato, da napolnijo rezervoar za gorivo, bodo lahko v prihodnje te goste v veliki meri zadržali dalj časa. Z gorivom se namreč nam najbližji tujci oskrbijo v petih do desetih minutah, električni avto pa se lahko polni tudi več ur. Glede na to, da je cena storitev polnjenja električnih avtomobilov oziroma električne energije v Sloveniji občutno nižja kot v Italiji in Avstriji, bo z množično električno mobilnostjo oskrba z energentom za vožnjo postala še bolj vabljiva za klasične dnevne goste z druge strani meje. Te dnevne migrante lahko hotelirji pritegnejo v hotelsko restavracijo kot dnevne goste, poleg hotelskih gostov. Kdor bo namreč ta veliki poslovni potencial znal obrniti sebi v prid, bo hitro dosegel poslovno rast ob porajanju novih oblik mobilnosti.

2.

POVEČALI BOSTE PRIHODKE

Več gostov + daljši postanki

Osnovni razliki med oskrbo s klasičnimi energenti za vožnjo in polnjenjem baterij električnega avtomobila sta čas, ki je potreben za to, in kraj, kjer je na razpolago ustrezen pogonski vir. S klasičnimi gorivi se je mogoče oskrbeti le na bencinskih servisih, z električno energijo pa praktično povsod. Treba je le postaviti polnilnice, zaradi katerih se bodo gostje na lokaciji zadržali dalj časa. Tako bodo v času obiska hotelov polnili električne avtomobile, s tem pa

bodo deležni boljše uporabniške izkušnje kot s klasičnim vozilom.

Hotelir, ki bo gostom zagotovil polnjenje, bo ne glede na število in pogostost polnjenj vsekakor precej bolj povečal prihodke kot odhodke, povezane s stroškom električne energije, namenjene polnjenju električnih avtomobilov. Tako se bo naložba vsestransko obrestovala – tudi zato, ker boste s polnilnico za električna vozila pridobili svojevrstno oznako kakovosti, ki vas bo ločila od drugih ponudnikov prenočitvenih storitev. Zaradi te primerjalne prednosti bodo gostje prav vaš hotel izbrali kot cilj njihovega potovanja oziroma kot namestitvev na njihovi destinaciji. Pripravljene bodo odšteti za prenočitev več kot za prenočitev v primerljivem hotelu brez polnilnic, saj se bodo z električno energijo oskrbeli po občutno nižji ceni kot na javno dostopnih polnilnicah, morda celo brezplačno, odvisno od poslovne politike hotela.

STROKOVNOST KOT TEMELJ VEČJE POSLOVNE UČINKOVITOSTI

Poslovni potencial postavitve polnilnice zagotavlja hitro povrnitev naložbe. Vendar se je za pravnšno izbiro polnilnice, namestitvev in priključitev na omrežje treba povezati s strokovnjaki znamke MOON. Z njihovo pomočjo bo polnilnica za električne avtomobile resnično postala primerjalna prednost hotela ali širše turistične destinacije. Polnilnice vam ne bodo le prodali. Poskrbeli bodo za namestitvev in celostno povezavo s poslovanjem gostiln, restavracij in drugih deležnikov v turizmu.

Stranke z večjo kupno močjo

V trenutni zagonski fazi množične elektrifikacije cestnega prometa se za električne avtomobile sorazmerno pogosteje odločajo

uporabniki z večjo kupno močjo. Kdor jih zmore pritegniti, si bo zagotovil kakovostne stranke za svoje primarne storitve.

Zmanjšanje lastnih operativnih stroškov

Če boste začeli uporabljati tudi električno službeno vozilo in ga polnili na svoji polnilnici, boste zmanjšali operativne stroške poslovanja ter hkrati gostom zagotovili okolje brez hrupa in izpustov. Če si boste polnilnico delili z gosti in svoje avtomobile polnili v dnevnem času, bo investicija še bolj donosna.

3.

POSTALI BOSTE OKOLJU PRIJAZNEJŠI

Dokažite, da se zavedate okoljskih izzivov. Kdor se električne mobilnosti ne loti resno in konkretno, ne more trditi, da razume pomen varovanja okolja v tem kritičnem času velikih podnebnih sprememb. Sloveniji je treba zagotoviti trajnostni in sonaravni razvoj ter ji ohraniti in dodatno potrditi status zelene turistične destinacije. Kdor stavi na individualnega, butičnega gosta, se bo v prihodnje še toliko bolj srečeval z električno mobilnostjo, ki jo bo moral razumeti in lastnikom električnih avtomobilov zagotoviti oskrbo z električno energijo – po možnosti s čisto energijo, kakršno denimo zagotavlja lastna sončna elektrarna, ki vam jo lahko postavi strokovnjaki MOON.

Zaradi specifičnega poselitvenega vzorca in razporeditve delovnih mest je velik del prebivalcev Slovenije odvisen od avtomobila. Zato so okoljski izzivi urejanja prometa najtesneje povezani z vzpostavitvijo množične elektromobilnosti. Bodite v prvih vrstah tovrstne preobrazbe slovenske družbe in okoljsko ozaveščenim gostom pokažite, da z njimi delite enake vrednote in cilje.

Poslovanje hotela je izjemno tesno povezano s turistično destinacijo oziroma okoljem, v katerem deluje. Kdor skrbi, da naravno okolje, v katerem deluje njegov hotel, ni obremenjeno s hrupom in izpusti, kar zagotavlja električna mobilnost, bo dolgoročno zagotovil poslovno

rast svoje dejavnosti, saj je prav to vse bolj iskana dodana vrednost ponudbe. A tudi za hotele v večjih krajih in mestih, ki so po pravilu prometna vozlišča poslovnih poti oziroma popotnikov po zanimivih urbanih okoljih, je večanje okoljske odgovornosti z zagotavljanjem polnjenja električnih avtomobilov neposredno povezano z večanjem poslovne učinkovitosti.

4.

PRITEGNILI BOSTE NOVO, BOLJ OZAVEŠČENO KAKOVOSTNO DELOVNO SILO IN OBDRŽALI STARO

Skupne vrednote


Za obstanek in nadaljnji razvoj ter rast hotelirske dejavnosti je temeljnega pomena kakovostna in okoljsko ozaveščena delovna sila. Ta toliko raje dela pri delodajalcu, s katerim deli iste vrednote. Omogočanje polnjenja električnih avtomobilov jasno priča o tem, da je vsak zaposleni del okoljsko in podnebno ozaveščenega kolektiva.

Manjši stroški mobilnosti za vse

Okoljsko ozaveščena delovna sila bo vse pogosteje tudi sama uporabljala električne avtomobile. Ti so iz dneva v dan tudi stroškovno vse bolj učinkoviti in ljudem zagotavljajo nižjo ceno mobilnosti. Delodajalec, ki bo svojim zaposlenim pomagal zmanjševati mobilnostne stroške, bo zato toliko bolj priljubljen in kakovostni kadri bodo zanj rajši delali. Polnilnice za električna vozila so tako poleg oskrbe vozil vaših gostov in službene flote lahko na razpolago tudi vašim zaposlenim, ki jih uporabljajo za polnjenje električnih avtomobilov, s katerimi se vozijo na delo.

Nova znanja, večje kompetence

Uporaba službenih električnih vozil vsekakor krepi podobo naprednega delodajalca. Nova znanja, ki si jih zaposleni pridobi ob komuniciranju z gosti, ki se pripeljejo z električnimi avtomobili, in z lastno uporabo interne polnilne infrastrukture, bodo v prihodnje vse bolj iskana. Tako bo življenje z električno mobilnostjo iz prve roke izjemno pozitivna izkušnja za vse, ki bodo vključeni vanjo, še posebej za zaposlene.



Potovanja, počitek na poti, kratke počitnice, vikend pobeg iz vsakdanje rutine in celo klasične počitnice, pri katerih bivajo gostje v izbranem hotelu dalj časa, so ob čedalje večjem obsegu uporabe električnih avtomobilov za osebne in poslovne namene vse bolj povezani z možnostjo polnjenja električnih vozil. Lastniki električnih vozil namreč hotele izbirajo tudi oziroma predvsem glede na to, ali lahko tam napolnijo baterijo svojega avtomobila. Destinacije, ki jim te možnosti ne ponujajo, zanje ne pridejo v poštev, in tega bi se morali hotelirji zavedati.

»Postavite se v vlogo gosta«

Hotelirstvo se je v zadnjih letih drastično spremenilo, in to ne le zato, ker so se bistveno preoblikovali turistični tokovi, ampak tudi zato, ker so se spremenili gostje in njihove potrebe. Vse bolj je zanje pomembno, da nastanitve, za katere se odločijo, ponujajo trajnostne in zelene rešitve. Mednje spada tudi možnost polnjenja električnega avtomobila. Kje so slovenski hoteli, kam gredo in kako bi se morali usmeriti? O tem smo se pogovorili z Gregorjem Jamnikom, generalnim direktorjem Best Western Premier Hotela Slon in predsednikom Združenja hotelirjev Slovenije.

Ali drži, da ekološki vidik delovanja in poslovanja hotelov prihaja vse bolj v ospredje?

Da, tudi slovenska strategija razvoja turizma zelo poudarja trajnostni vidik. Navsezadnje je temeljni slogan turizma v Sloveniji »Zelena. Aktivna. Zdrava.«. In strategija vse hotelirje in ponudnike turističnih storitev uči, kako gostom proaktivno ponujati zelene rešitve in jih o njih tudi poučiti. Slej ko prej se potem tudi gostje začnejo vesti tako. In temu primerno seveda tudi povpraševanje po teh storitvah raste.

Torej sta ekološkost in trajnostna naravnost vse močnejši dejavnik pri gostovi izbiri?

O tem potekajo različne študije in mnenja so deljena. Gost je še vedno precej sebičen in na prvo mesto praviloma postavlja lokacijo ter razmerje med ceno in kakovostjo. Kaj pa je skrito v

kakovosti, no, tu pa že lahko govorimo o pomenu bogastva ponudbe. Delček tega bogastva je lahko zelena naravnost. Vsak gost ima svojo definicijo kakovosti, vsak ima svoja pričakovanja. Nekateri so zeleno usmerjeni, drugim je pomembnejše udobje. Te vrednote so zelo različne. Ampak tudi hotelirji lahko postopoma skozi svoje delovanje goste poučujemo, da trajnostna naravnost postaja nova dodana vrednost v hotelirstvu. In veste, dejansko je dober občutek, ko s svojo odločitvijo nekaj narediš za okolje. Ko potujem, tudi sam rad izberem zelene koncepte.

S tem so povezani tudi e-mobilnost, dostopnost e-polnilnic in posredno pridobivanje sončne energije.

Seveda, vendar e-mobilnost sama po sebi ni dovolj, dokler ne ponudimo tudi zelene energije.

Na tem področju moramo v Sloveniji še veliko investirati v vetrne in sončne elektrarne. Sam sicer še vozim avtomobil na klasični pogon, si pa želim kupiti vsaj hibridnega, če že ne električnega, ker imam odnos do narave in planeta. Tudi kot direktor hotela sem naklonjen takim idejam. Hotelu Slon so že pred leti kot prvemu v Sloveniji ponudili električno polnilnico na dveh parkiriščih pred njegovo stavbo, ko se je tam še lahko parkiralo. To se nam je že takrat zdela dobra marketinška prednost pred drugimi, ki te možnosti niso imeli.

Fotovoltaika je dolgoročna investicija v razbremenitev omrežja.

Se strinjam. Posebno pa me veseli, da je tudi subvencij za namestitev fotovoltaike ter nakup električnih vozil in sistemov za polnjenje veliko. V

Odgovarja:

Gregor Jamnik

generalni direktor Best Western Premier Hotela Slon in predsednik Združenja hotelirjev Slovenije

/03





»Ljudje, ki kupujejo električne avtomobile, so po mojih izkušnjah višje izobraženi in imajo tudi večjo kupno moč. Hotelirji, ki se takšnim gostom nočejo ali ne znajo prilagoditi, izgubljajo velik potencial. In kar je še hujše, tega se velikokrat niti ne zavedajo.«

novi strategiji je ogromno možnosti za črpanje evropskih sredstev. Spodbujam in pozdravljam kar se da obsežno uporabo teh sredstev. Tudi mi jih bomo pri 25-milijonski obnovi hotela Slon dodobra izkoristili. Razmišljamo tudi o fotovoltaiki, moramo pa izračunati, ali je na naši lokaciji dovolj sonca tudi v meglenih zimah. So pa v Sloveniji bistveno boljše osončeni deli, kot je Ljubljana. Vsekakor bi si želeli, da bi se kolegi tam, kjer so možnosti za to smotrne in ekonomske, tudi odločili za fotovoltaike in druge zelene rešitve pri renovacijah in novogradnjah. S tem ne bi bili več popolnoma odvisni od drugih virov.

Kako pa je zelenimi rešitvami v hotelih po svetu? Ali denimo novozgrajeni hoteli že na začetku načrtujejo polnilnice ali celo sončne elektrarne, ker vedo, da se vložek večkratno povrne z dobrimi ocenami in večjim prilivom gostov, ki jih ta ponudba zanima?

Mislím, da bi moral vsak nov hotelski objekt na parkirišču imeti tudi polnilnice. Te so načeloma vedno v načrtu, ko je govor o prenovah parkirišč in garažnih hiš – tako v svetu kot tudi v Sloveniji. Vsekakor bi se čudil, če tega ne bi načrtovali za vse nove projekte.

Kje pa smo v Sloveniji v primerjavi s svetom po e-razvitosti, ko govorimo o hotelih?

To, da je Slovenija pri repu Evropske unije po rabi električnih vozil, se odraža tudi pri opremljenosti hotelov s tovrstno infrastrukturo. Očitno pri nas še ni polne zavesti o pomenu iskanja alternativnih virov energije. Ne vem, ali se nočemo izobraziti, nam preprosto manjka znanja ali pa preslabo razglajamo pomen tega. Ampak v spremembe nas silijo tuji gostje. Slovenija ima izrazito tujski turizem. V Ljubljani ga je 95 odstotkov in nedvomno nam tuji narekujejo razvoj. Ljudje, ki kupujejo električne avtomobile, so po mojih izkušnjah višje izobraženi in imajo tudi večjo kupno moč. Hotelirji, ki se takšnim gostom nočejo ali ne znajo prilagoditi, izgubljajo velik potencial. In kar je še hujše, tega se velikokrat niti ne zavedajo.

Torej gostje povprašujejo po možnostih e-polnjenja. Kako pomemben del dobre storitve je to?

Seveda povprašujejo. Ne samo da povprašujejo, ali imamo to možnost. Gostje preprosto pridejo z električnim avtomobilom, nam predajo ključke in pričakujejo, da jih bo zjutraj pričakal avtomobil s polno baterijo. Sploh ne vprašajo, ker je zanje samoumevno, da imamo to možnost. In vsi pravico imajo to pričakovati. Postavite se v vlogo gosta. Če pride z električnim avtomobilom iz Münchna, ima prazno baterijo. Dejstvo je, da jo mora napolniti. Lahko sedi na bencinski postaji, pije dolge kave in čaka. A če gre naslednje jutro na pot, mora biti spočit in potrebuje polno baterijo. Nikakor si ne želi, da bi zjutraj moral razmišljati, kje jo bo napolnil. Veste, hotelirji stremimo k stoodstotnemu zadovoljstvu gosta. Ko ta pri nas prenoči, ko nam zaupa intimo svojega spanja, prehranjevanja in umivanja, se moramo potruditi, da iz našega hotela odide tako zadovoljen, da se bo še vrnil. Če se usede v avtomobil in njegova baterija ni polna, bo ta slab občutek brez dvoma povezal s hotelom.

In takšni gostje bodo začeli gravitirati drugam, kjer bodo njihove potrebe zadovoljene.

Tako je, in tega si seveda ne želimo. Taka storitev je vendar del dobre hotelske izkušnje. Tudi če je v Sloveniji še vedno majhen odstotek imetnikov električnih vozil, je teh na drugih območjih Evrope tudi dvajset ali več odstotkov. To pa nikakor ni več zanemarljiv del populacije, ki jo nagovarjamo. Če imate sto gostov, je tako povsem mogoče, da jih bo od teh dvajset potrebovalo polnjenje baterije. Če tega nimaš, izgubljaš veliko poslovnih priložnosti, položaj na trgu in konkurenčno prednost. Izgubljaš jih zato, ker se te gost posledično izogne. Ali pa jih izgubljaš, ker gost tako ali tako pričakuje, da ponujaš to storitev, pa nato doživi razočaranje, ker je ne. In to je še hujše. No, na našo srečo – polnilnih postaj namreč zaradi prometnega režima pred hotelom ne moremo namestiti sami – je Ljubljana tako razvita, da ima vsaka druga ulica že nekaj parkirnih mest za polnjenje.

Je pa situacija z javno dostopnimi polnilnicami zunaj Ljubljane precej drugačna. So prav zato toliko pomembnejše polnilnice v hotelih v manjših krajih?

Če je v Ljubljani vedno mogoče polniti v sosednji ulici, pa v tako imenovanih prostočasni resort hotelih, ki so stran od urbanih središč, te možnosti ni. Tam je še toliko večji pritisk gostov na hotelirja, da ima tudi to urejeno v svoji hiši. To bi morali imeti v mislih.

Kateri tipi hotelov pa se bolj odločajo za ponudbo e-polnilnic in fotovoltaike? Navsezadnje so možnosti polnjenja in tudi fotovoltaike finančno zelo dostopne, sploh s subvencijami.

Še vedno se za to najpogosteje odločajo prostočasni resort hoteli, v bližini katerih ni druge možnosti polnjenja. Morda se za to malo manj odločajo mestni hoteli, ker se zanašajo na mestno javno polnilno infrastrukturo. Ampak ni nujno, da imajo vsi objekti hitre polnilnice, ki jih je ponekod težko priključiti na omrežje. V hotelu, v katerem gost zagotovo preživi najmanj osem ur, povsem zadošča običajna, počasnejša polnilnica, ki se brez težav priklopi na električno infrastrukturo. Vsem hotelirskim kolegom, ki jim elektropodjetja zavrnejo idejo o hitrih polnilnicah, predlagam, da se preprosto odločijo za osnovne različice polnilnic. Na bencinski črpalnici ne boš čakal osem ur, ko bivaš v hotelu, pa imaš časa za polnjenje več kot dovolj.

Koliko odstotkov gostov pa ima v resnici potrebo po polnjenju električnega avtomobila?

Podatka o tem za Slovenijo nimamo, a v času pandemije se je zgodil zanimiv preskok. Slovenski turizem je postal popolnoma odvisen od gostov, ki prihajajo iz bližnjih držav in regij, in to z avtomobili. To je strašanski obrat. Če smo pred pandemijo še leta 2019 v Ljubljani in na Gorenjskem imeli kar 70 odstotkov gostov, ki so prišli z letalom, in le 30 odstotkov gostov, ki so pripotovali z avtomobili, danes, po samo slabih dveh letih, kar 90 odstotkov gostov pride z avtomobilom. In to velja tudi za Ljubljano, ki ima v bližini mednarodno letališče. V drugih regijah brez le-

Spi&polni

tališča pa je ta delež blizu stotih odstotkov. To je pokazatelj, da je treba o zadovoljevanju potreb avtomobilskih gostov resno razmišljati. Nimamo hitrih vlakov, nimamo nadomestila v letalstvu. Postali smo v celoti odvisni od regijskega gosta, ki prihaja z avtomobilom. To je nov trend od poletja 2020. In verjetno bo tako ostalo še dolgo časa, tudi če se pandemija konča. Okrevanje globalnega turizma bo namreč trajalo še leta. Treba se je posvečati gostu, ki pride k nam. In ta zdaj praviloma pripotuje z avtomobilom.

Verjetno posvečanje gostu zahteva tudi neprestano analiziranje njegovih želja in potreb.

Absolutno, sicer zaspiš in postaneš samozadosten. Pri nas nenehno iščemo rešitve, se pogovarjamo z gosti ter sledimo njihovim potrebam in pričakovanjem. Tudi sam veliko potujem in obiskujem dobre hotele. Zato z razmišljanja hotelskega menedžerja, ki mora zastopati interes kapitala in izpolnjevati pričakovanja lastnikov, znam prekopiti na razmišljanje in vlogo gosta.

Ste zahteven hotelski gost?

Precej. No, morda ne toliko zahteven, bolj razvijen. Rad imam lepe hotele, obsežno in kakovostno storitev, vseč mi je, da me kdaj presenetijo s kakšno malenkostjo, z drobnimi detajli. Ni treba, da je vse v zlatu in marmorju, samo fino mora biti. Veste, kaj je najpomembnejše? Da so ljudje prijazni. Le na tak način lahko pričarajo fantazijski svet hotelirstva. V tem svetu skrbimo za gosta in mu strežemo z vseh strani, ugodimo skoraj vsemu, kar si zaželi. Za to je gost pripravljen plačati. To je filozofija hotelirstva: pričarati gostu izkušnjo, ki je lahko tudi nepozabna ali pa vsaj zelo dobra. Gost se mora počutiti drugače, po možnosti bolje kot doma, ker je to tudi namen njegovega bivanja v hotelu. Pri njem ustvarjamo potrebo, da nas obišče – ker mu postrežemo bogat zajtrk, mu vsak dan počistimo sobo, zamenjamo posteljnino, ponudimo luksuzno kozmetiko, skuhamo najboljšo kavo in ja, tudi napolnimo baterijo njegovega električnega avtomobila.

/04

E-dileme

Dopolniti ponudbo s polnilnicami že zdaj, počakati še kakšno leto, dve ali preprosto poslovati naprej po starem? O kakšnih zneskih pravzaprav govorimo in ali se ta investicija sploh povrne? In kaj, če gre kaj narobe? Zbrali smo nekaj konkretnih vprašanj in pomislekov slovenskih hotelirjev ter odgovorili nanje s pomočjo Dušana Lukiča, vodje projekta Nova mobilnost v Porsche Slovenija.

»Naše stranke ne vozijo električnih avtomobilov, zato se nam postavljanje polnilnic ne zdi smiselno.«

Število prodanih električnih vozil v Sloveniji se hitro povečuje in to, da na parkirišču ne opazite elektrificiranih gostov, v resnici pomeni, da ti ne prihajajo k vam, ker nimate možnosti polnjenja. Raziskave med uporabniki električnih vozil so namreč pokazale, da ti možnost polnjenja v vse večji meri postavljajo med izključujoče pogoje za obisk hotela – če nima možnosti polnjenja, ga pač ne obišejo. Seveda to ne velja vedno, a ko gre za izbiro med dvema ali več sicer (po ponudbi, cenah ...) primerljivimi lokacijami, izbirajo tiste z možnostjo polnjenja. In takšnih gostov in izbir je vse več.

Ob tem je treba poudariti, da ni dovolj, da le postavite polnilnice. Praktično nujno je, da jih vključite v zaledni sistem ponudnika polnilnih storitev, na primer MOON charge, saj bodo tako uporabniki v namenskih aplikacijah videli, da ponujate možnost polnjenja, in hkrati tudi vedeli, da bodo pri vas lahko brez težav polnili svoje vozilo (ne glede na to, ali se odločite za plačljivo ali brezplačno polnjenje). Postavitev lastne polnilnice bo izboljšala tudi izkušnjo uporabe vaših (službenih) električnih vozil, na primer za dostavo, saj bo polnjenje cenejše in bolj preprosto. In z uporabo električnih vozil lahko stroške voznega parka močno znižate. Prihranki lahko več kot pokrijejo ceno postavitve polnilnice.

»Zadeva nas zanima, a preprosto ne vemo, kako bi se vsega skupaj lotili.«

Prvi korak je preučitev trenutnega stanja in določitev potreb (števila polnilnic glede na velikost hotela in število gostov). Pri tem je treba upoštevati vse vidike, tako potrebe gostov in njihovih vozil kot tudi trenutne in prihodnje potrebe zaposlenih in samega

podjetja (oskrbe), pa tudi ekonomske, marketinške in komunikacijske učinke projekta za hotel in lokalno skupnost. Vključiti je treba tudi druge akterje (npr. občino), ki bi morali sodelovati pri razvoju e-mobilnosti v skupnosti. Ob tem je treba upoštevati tudi to, kakšna je energetska infrastruktura na lokaciji.



»Strošek postavitve, vzdrževanja, elektrike ... se nam zdi previsok.«

Postavitev polnilnic za električna vozila seveda povzroči dodatne stroške, ki pa so v primerjavi z drugimi stroški poslovanja nizki, še posebej glede na dodano vrednost, ki jo takšna postavitev prinese. Polnilnice nimajo predvidenega rednega vzdrževanja in so zelo zanesljive, pa tudi strošek električne energije zanje ni visok.

Edini opazen strošek je postavitev polnilnice, ta stane (brez DDV) nekje od tisočaka in pol evrov naprej, odvisno od tega, kako zahtevna je montaža, torej ali je polnilnico mogoče namestiti nekam na steno, do koder je treba potegniti le nekaj metrov kabla, ali pa so potrebna

»Če bi želeli, da se nam investicija splača, bi morali veliko sredstev vložiti še v oglaševanje te novosti in pridobivanje novih strank z električnimi avtomobili.«

To ne drži. Le poskrbeti je treba, da bodo vaše polnilnice vključene v zaledni sistem ponudnika polnilnih storitev, na primer MOON charge, saj bodo tako uporabniki v namenskih aplikacijah videli, da ponujate možnost polnjenja, in hkrati tudi vedeli, da bodo pri vas lahko brez težav polnili svoje vozilo (ne glede na to, ali se odločite za plačljivo ali

večja dela (na primer izkop za kable do parkirišča, postavitve temeljev, nosilcev). MOON-ovi strokovnjaki vam bodo po ogledu lokacije lahko pripravili natančen izračun stroškov.

V vsakem primeru pa velja, da se znesek, ki ga odštejete za postavitev polnilnice, razdeli na nekaj let, kar mesečni strošek brez upoštevanja energije zniža na od 30 evrov na polnilnico, pri čemer sta že vključeni storitev klicnega centra MOON charge za stranke in možnost zaračunanavanja polnjenja. Ob tem pa izkušnje kažejo, da ni treba, da je polnjenje brezplačno, saj uporabniki želijo predvsem to, da imajo možnost polnjenja.

brezplačno polnjenje). Če poleg tega obvestilo, da ponujate polnjenje, objavite na spletni strani vašega podjetja in na družbenih omrežjih, je to dovolj. Lastniki električnih vozil namreč hitro opazijo lokacije, ki ponujajo možnost polnjenja, informacije o tem pa se tudi takoj razširijo na družbenih omrežjih v skupinah uporabnikov električnih vozil. Pomembno je torej le, da so polnilnice vidne v namenskih aplikacijah in je informacija o možnosti polnjenja pri vas takoj opazna na spletni ali Facebook strani vašega podjetja.

»Kaj, če gre kaj narobe? Nimamo časa in znanja, da bi reševali težave in se ukvarjali s pritožbami gostov, če polnilnice ne bi delovale.«

Glede tega vam res ni treba skrbeti. Če boste polnilnico, sončno elektrarno ali hranilnik električne energije kupili pri znamki MOON, vam bo pomoč na voljo vedno, ko jo boste potrebovali. Asistenca MOON charge vam je na voljo 365 dni v letu, 24 ur na dan.

Če na primer polnilnica na vaši lokaciji zaradi kakršnega koli razloga ne bi delovala, lahko v asistenčnem centru takoj preverijo,

kaj se z njo dogaja, vključijo polnjenje na daljavo ali pa polnilnico ponovno zaženejo, da odpravijo težave. In to lahko storijo takoj. Hkrati pa se zavedajo, da je za stranko pomembna čim hitrejša neposredna pomoč. V primeru težav pri polnjenju tako uporabnik o tem ne bo spraševal vas, temveč bo klical v klicni center MOON charge, kjer mu bodo pomagali, ne da bi vi s tem imeli dodatno delo. Enako velja, če bi se na klicni center obrnili vi sami: ko jih pokličete, vas ne bodo pošiljali naokrog, ampak vam bo v veliki večini primerov že svetovalec dal odgovore oziroma poskrbel za odpravo težave.

»Če bi ponudbo razširili s polnilnicami za električna vozila, bi te polnilnice želeli nekako povezati z našim že obstoječim produktom, lojalnostno kartico, a ne vemo, ali je to sploh mogoče in kako.«

MOON pomeni povezljivost. Sistemi MOON se namreč lahko povezujejo z drugimi zalednimi sistemi in sistemi za zaračunavanje. Po potrebi pa izdelamo tudi rešitve za povezavo z drugimi sistemi (npr. lojalnostnimi karticami) ali pa vam skupaj z zunanji partnerji ponudimo kar celovito rešitev na ključ.

Asistenca MOON charge je na voljo vse dni v letu, 24 ur na dan.

Klici iz Slovenije: 080 18 98
Klici iz tujine: 00386 1 5825 029
e-pošta: moonpower@porsche.si



»Ne znamo se odločiti, koliko polnilnic potrebujemo in kakšne naj bodo, da ne bomo na koncu zanje namenili preveč ali pre malo sredstev. Po tej investiciji bi namreč radi imeli nekaj let miru pred tem.«

Za nemoteno uporabo električnih vozil je glede na število gostov in drugih uporabnikov (zaposlenih) treba zagotoviti zadostno število polnilnic. Število polnilnic je treba povečati, ko so te zasedene več kot 60-odstotno oziroma pride do situacije, da so zasedene vse polnilnice.

Polnilnice morajo biti pametne in povezane v zaledni sistem ter omogočati tudi gostovanje

uporabnikom čim več ponudnikov polnjenja iz EU. Upravitelj polnilnic mora ves čas zagotavljati tudi klicni center za pomoč uporabnikom in redno servisiranje ob okvarah. Vse te pogoje izpolnjujejo polnilnice MOON, vključene v sistem MOON charge. Za večino potreb zadostujejo klasične (počasne) polnilnice s trifaznim izmeničnim tokom (AC) z močjo 11 kilovatov na priključek. Ta moč je več kot zadostna (v resnici jo lahko še znižate), da se električni avto, tudi če je bil ob prihodu gosta popolnoma prazen, čez noč napolni in gosta zjutraj pričaka pripravljen za nadaljevanje poti ali izlete po okolici.

»Je kakšen način, da bi pri nas z novimi polnilnicami ustvarjali dodatni vir prihodka, da bi bile recimo za goste našega hotela brezplačne, za zunanje stranke, ki bi pri nas samo polnile, pa plačljive?«

O tem, kateri model je najboljši, se odločimo skupaj glede na okoliščine, vaše želje in potrebe. Ob tem se seveda lahko zagotovi tudi to, da imajo vaši gostje ugodnejše pogoje uporabe od mimo-idočih, kar omogoča naš zaledni sistem.

Zaledni sistem je sistem, v katerega so vključene polnilnice – prek žične spletne povezave, brezžičnega omrežja Wi-Fi ali LTE-povezave s spletom. Sistem omogoča nadzor in upravljanje polnilnic na daljavo, prijavo uporabnikov, zaračunavanje polnjenja, nastavljanje tarif za polnjenje ... Pomembno je, da ima upravljevec polnilnic zaledni sistem, ki je združljiv s čim več ponudniki polnilnih storitev, torej s sistemi, ki imajo uporabnike in jim izdajo kartice/aplikacijo ter poskrbijo za zaračunavanje polnjenja uporabnikom na podlagi obračuna, ki jim ga pošlje zaledni sistem upravljalca polnilnic.

Postavljanje polnilnic brez vključitve v povezan zaledni sistem s klicnim centrom in povezavo z drugimi sistemi močno odsvetujemo, saj bo povezanost polnilnic kmalu, kot je videti, tudi systemska zahteva države. Vse to lahko rešite s preprosto vključitvijo polnilnic v zaledni sistem MOON charge. Ob tem je mogoče tudi to, da so nekatere polnilnice namenjene le vašim gostom, nekatere pa vsem uporabnikom.



Hitro, strokovno, celovito

Sara Fink, magistrica strojništva ter velika navdušenka nad avtomobili in novimi tehnologijami, se v podjetju Porsche Slovenija kot koordinatorka e-mobilnosti ukvarja z načrtovanjem in implementacijo trajnostnih energetske in infrastrukturne rešitve ter vodi ves proces od povpraševanja do izvedbe posameznega projekta.

Odgovarja:
Sara Fink
koordinatorka projekta
e-mobilnost pri Porsche Slovenija

/05



Hipotetična situacija: v našem hotelu razmišljamo o lastni polnilnici. Kje naj začnemo? Kako vemo, kakšno polnilnico potrebujemo, ali pride za nas v poštev tudi hranilnik električne energije, lastna sončna elektrarna ...?

Potem ko se nam oglasite, bodisi po spletu ali pri katerem od trgovcev v pooblaščen prodajni mreži znamk, ki jih v Sloveniji zastopa Porsche Slovenija, z vami nadaljujemo individualno. To pomeni, da poglobljeno upoštevamo vse dejavnike, ki pri vas vplivajo na polnjenje e-vozil. Analiziramo vašo lokacijo in tip obiskovalcev oziroma gostov. Morda vaš hotel stoji ob bolj tranzitni poti in bo zaradi tega potrebna tudi hitra polnilnica. Gost se tako lahko pri vas ustavi za kavico ali krajše kosilo in v tem času zelo hitro napolni svoje vozilo. Ker pa hotelski gostje seveda pri vas ostajajo tudi čez noč, navadno priporočamo običajne polnilnice na izmenični tok, saj se na njih vozila lahko polnijo dlje.

»Že v prvem koraku od nas dobite ključne informacije in takoj vam postane jasno, da za svetovanje, odločitev za primerno inštalacijo, namestitev in zagon polnilnice ne potrebujete številnih dodatnih poti.«

Če se odločite za postavitve sončne elektrarne na vašem objektu, lahko proizvajate lastno zeleno električno energijo, hkrati pa si še znižate strošek za elektriko. Odločite pa se lahko tudi za namestitev hranilnika električne energije MOON. Hranilnik električne energije je primeren predvsem za zmanjševanje koničnih obremenitev. Lahko ga napolnite s presežki energije, ki jih proizvaja sončna elektrarna, ali pa v večernem času, ko je elektrika iz omrežja cenejša. Tako si zagotovite, da ste skoraj popolnoma neodvisni od električnega omrežja.

Seveda pa je treba tudi preveriti, kakšne so pri vas električne inštalacije oziroma kako je z obstoječo infrastrukturo na objektu. Že v prvem koraku torej lahko od nas dobite ključne informacije in takoj vam postane jasno, da za svetovanje, odločitev za primerno inštalacijo, namestitev in zagon polnilnice ne potrebujete številnih dodatnih poti.

Koliko informacij vam mora dati stranka v prvem koraku?

Vsak podatek, ki nam ga sporočite, je seveda dobrodošel, da

spoznamo začetno stanje: kakšne možnosti za postavitve polnilnice, lastne sončne elektrarne, morda tudi hranilnika električne energije imate v hotelu in podobno. To nam pomaga, da lahko začnemo čim hitreje pripravljati teren. Za optimalen pregled nad našimi projekti smo zasnovali orodje MOON booking, na katero je vezano tudi vodenje projekta, tako da vselej vemo, na kateri točki procesa smo. A za stranko je res najpomembnejše to, da se projekt lahko začne takoj. Razumemo, da je ob vrhunski kakovosti proizvodov pomembna tudi naša vrhunska storitev, k njej pa sodi tudi to, da se hitro odzovemo.

Pri stranki pred pripravo konkretne ponudbe za rešitve, prilagojene posameznemu primeru, opravite pregled na objektu.

Tako je. Home check oziroma po slovensko preverjanje lokacije imenujemo postopek, v katerem pred kakršno koli implementacijo rešitev in proizvodov znamke MOON pregledamo obstoječe stanje na objektu. Pri tem preverimo električne inštalacije, infrastrukturo ... in na podlagi tega stranki svetujemo ter pripravimo zanjo najustreznejšo rešitev glede na konkretno situacijo.

To je seveda naloga za strokovnjake.

Vsekakor. Zelo skrbno smo izbirali naše partnerje za izvedbo del. Preverjali smo njihove reference in znanja, zdaj pa skrbimo za njihovo redno izobraževanje, zato da res do potankosti poznajo ne le svoj posel, ampak tudi vrhunske proizvode znamke MOON. Tudi tu minimaliziramo delo za stranko, saj ponujamo izvedbo na ključ. Pri tem načrtujemo, da bodo v prihodnje podjetja, v katerih za to ne bodo imeli lastnih resursov, pri nas dobila tudi storitev upravljanja.

So običajno potrebni kakšni večji gradbeni posegi?

Pri načrtovanju lokacije polnilne postaje je treba upoštevati, da mora ta stati na vidnem in dostopnem mestu. Seveda pomembno vlogo igra tudi druga, že obstoječa infrastruktura objekta, v katero ob gradnji inštalacij za proizvode MOON skušamo čim manj posegati, in če je le mogoče, uporabimo morebitne predpripravljene cevi in podobno. V vsakem primeru pa ne glede na to, ali je bil poseg večji ali manjši, poskrbimo, da lokacijo vrnemo v prvotno stanje.

Koliko časa pa traja, da začne polnilnica pri stranki dejansko delovati?

Pri znamki MOON smo hitri. Potem ko se dogovorimo oziroma skupaj ugotovimo, kaj potrebujete, so pravzaprav še naj-

bolj zamudni uradni postopki, pri sončni elektrarni na primer obravnava vloge in pridobivanje dovoljenja za priklop pri elektrodistributerju. Temu lahko sledi vloga za subvencijo pri Eko skladu. Tu gre za postopke, ki lahko trajajo nekaj mesecev, sama inštalacija pa je, če ne gre za res obsežne zadeve, precej hitrejša. Če potrebujete rešitev za dom ali manjše podjetje, je montaža po navadi dokončana v enem dnevu.

Kolikšen sploh je strošek polnilnice in njene vgradnje?

Cena pametne polnilnice, ki omogoča samodejno regulacijo moči polnjenja glede na druge porabnike, skupaj s preverjanjem lokacije, osnovno namestitvijo, konfiguracijo in meritvami znaša okoli 1800 evrov brez DDV. Takšno polnilno postajo je mogoče vključiti tudi v naš sistem MOON charge za upravljanje javnih polnilnic in zaračunavanje polnjenja. Seveda pa lahko hotel na lastni polnilnici v sklopu svojih storitev gostom ponudi tudi brezplačno polnjenje.

Kaj pa drugi stroški? Koliko nas potem taka polnilnica stane na leto?

Običajna polnilnica, ki je namenjena daljšemu, večurnemu polnjenju električnega vozila, ne potrebuje posebnega letnega vzdrževanja. Znesek, ki ga plača hotel, ko gost uporabi električno polnilnico in na njej polni svoje vozilo, je preprosto strošek porabljene elektrike v kilovatnih urah – kot pri vseh drugih porabnikih na objektu. V povprečju vozila v eni uri porabijo 11 kilovatnih ur električne energije. Moč polnilnice je mogoče tudi ustrezno zmanjšati ali pa dinamično prilagajati med več polnilnicami in porabniki v objektu, tako da je poraba elektrike čim bolj optimalna.

Priporočljivo je, da se polnilnice, ki stojijo pred hotelom, vključijo v sistem upravljanja javnih polnilnic, kot je naš MOON charge. Tako se uporabniku polnjenje zaračuna po ceni na kilovatno uro, ki je višja od vaše nabavne cene elektrike, hkrati pa mu je ves čas na voljo naš kontaktni center, na katerega se lahko obrne, če ima pri polnjenju težave. Tako del bremena upravljanja polnilne postaje prevzamemo mi. Na podlagi opravljenih polnjenj vam mesečno izplačamo prihodek, sami pa ga lahko tudi transparentno spremljate v zalednem sistemu polnilne postaje. Z vključitvijo v sistem MOON charge pa se izboljša tudi obiskanost vašega hotela, saj je lokacija vaše polnilne postaje vidna vsem uporabnikom, ki uporabljajo sistem ali pa do njega dostopajo prek tujih ponudnikov.



Oddajte povpraševanje za storitve MOON in se naročite na pregled na vaši lokaciji, ki je potreben za pripravo natančne ponudbe za vaš konkreten primer.

Oddaja povpraševanja:
povprasevanje.moon-power.si

Več informacij o ponudbi MOON: moon-power.si

Brezplačni telefon: 080 88 46

Vi jeste,
oni se polnijo

Izbor električnih
avtomobilov iz ponudbe
znamk, ki jih zastopa
Porsche Slovenija.



Volkswagen ID.3



Volkswagen ID.4



Audi e-tron



Audi e-tron GT



Audi Q4 e-tron



CUPRA BORN



ŠKODA ENYAQ IV

/06 SPI & POLNI

Polnilnice v hotelski garaži so na voljo vašim gostom, lahko pa z njimi poskrbite tudi za mobilnostne potrebe zaposlenih, saj jim tako omogočite polnjenje njihovega osebnega oziroma službenega električnega vozila. Mogoče je pričakovati, da bodo vaši gostje svoje avtomobile večinoma polnili ponoči, čez dan pa bodo polnilnice lahko na voljo za potrebe vaše interne mobilnosti. Koliko pa se na njih sploh lahko napolni električno vozilo – na primer medtem ko vaš gost sladko spi?

AC

Običajna polnilnica



Pozna prijava, zgodna
odjava (pet ur)

Volkswagen ID.3
do + 386 km

ŠKODA ENYAQ iV
do + 355 km



Prenočitev z zajtrkom
(šest ur)

Volkswagen ID.4
do + 400 km

Audi e-tron
do + 330 km



Večerja z zajtrkom
(sedem ur)

Audi Q4 e-tron
do + 438 km

Audi e-tron GT
do + 428 km



Večerja s poznim
zajtrkom (osem ur)

CUPRA BORN
do + 426 km

Audi Q4 e-tron
do + 466 km

* Podatki o polnjenju na 22-kilovatih polnilnicah AC se nanašajo na moč 11 kilovatov, s katero se polni večina električnih avtomobilov na trgu. To je svojevrsten standard najsodobnejših električnih avtomobilov za polnjenje na polnilnicah AC. Le redki avtomobili z močmi polnjenja odstopajo.

DC

Hitra polnilnica

Volkswagen ID.3

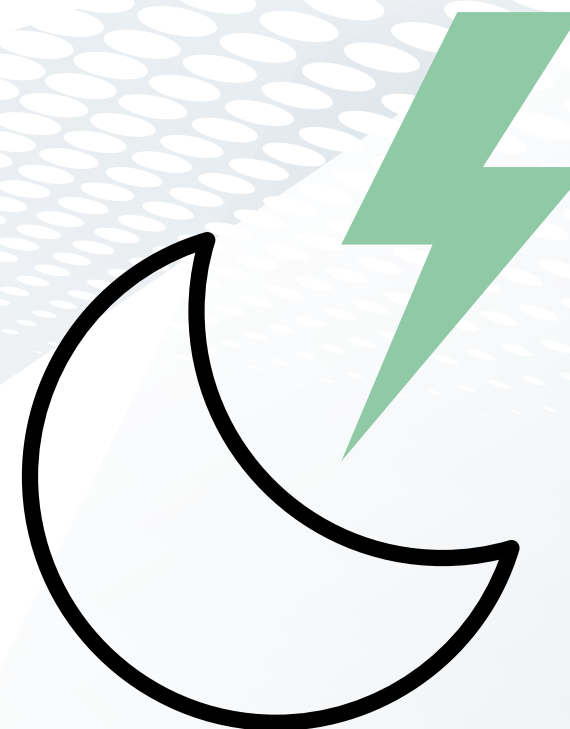
do + 426 km v manj kot v dveh urah na DC polnilnicah z nazivno močjo 30 kW, 50 kW, 75 kW in 175 kW.

Volkswagen ID.4

do + 522 km v manj kot v treh urah na DC polnilnicah z nazivno močjo 30 kW in v manj kot dveh urah na DC polnilnicah nazivne moči 50 kW, 75 kW in 175 kW.

CUPRA BORN

do +426 km v manj kot v dveh urah na DC polnilnicah z nazivno močjo 30 kW, 50 kW, 75 kW in 175 kW.



ŠKODA ENYAQ iV

do + 537 km v manj kot v treh urah na DC polnilnicah z nazivno močjo 30 kW in v manj kot dveh urah na DC polnilnicah nazivne moči 50 kW, 75 kW in 175 kW.

Audi Q4 e-tron

do + 466 km v manj kot v treh urah na DC polnilnicah z nazivno močjo 30 kW in v manj kot dveh urah na DC polnilnicah nazivne moči 50 kW, 75 kW in 175 kW.

Audi e-tron

do + 441 km v manj kot v treh urah na DC polnilnicah z nazivno močjo 30 kW in v manj kot dveh urah na DC polnilnicah nazivne moči 50 kW, 75 kW in 175 kW.

Audi e-tron GT

do + 488 km v manj kot v treh urah na DC polnilnicah z nazivno močjo 30 kW in v manj kot dveh urah na DC polnilnicah nazivne moči 50 kW, 75 kW in 175 kW.

** Pri polnilnicah DC so moči polnjenja odvisne od razpoložljive priključne moči, nazivne moči polnilnice (DC 30 kW, DC 50 kW, DC 75 kW in DC 175 kW) ter največje moči polnjenja, ki jo zmore posamezni avtomobil. Določeni avtomobili na posamezni polnilnici zato ne izkoristijo na polno razpoložljive moči. Moč polnjenja je odvisna še od polnosti baterije, okoliščin polnjenja in sloga vožnje neposredno pred polnjenjem. Tako je vključena večina scenarijev polnjenja na DC oziroma hitrih polnilnicah. Le redki električni avtomobili – tisti, ki ne sodijo med najbolj množično prodajane – niso zajeti v območju moči, za katere smo zapisali čase polnjenja in povečanja dosega. Oceno časa polnjenja smo izračunali na osnovi tovarniških napovedi porabe in dosega po standardu WLTP. Zapisane vrednosti so približki in se v vsakdanji vožnji in polnjenju lahko razlikujejo od dejanskih, predvsem zaradi okoliščin in sloga vožnje.

Jej&polni





POMEMBNE INFORMACIJE
GLEDE ČASOV POLNENJA
V ČLANKU SPI&POLNI

Predstavljamo čase polnjenja in povečanja dosega električnih avtomobilov, od klasičnega avtomobila nižjega srednjega razreda (Volkswagen ID.3), do velikega električnega SUV-a (Audi e-tron) in ekstremno športnega električnega avtomobila (Audi e-tron GT). Poraba in velikost baterij ter od njiju odvisni časi polnjenja in povečanja dosega večine drugih električnih avtomobilov so primerljivi z vrednostmi, veljavnimi za avtomobile, primerljive po velikosti in zmogljivostih. Izjeme so le manjši električni avtomobili z manj zmogljivimi baterijami in skromnejšim dosegom, namenjeni predvsem mestni in obmestni vožnji.

Zapisani podatki so približki, preračunani na osnovi tovarniških podatkov. V vsakdanji vožnji, predvsem v ekstremnih vremenskih pogojih in ob posebej dinamični vožnji, so odstopanja od navedenih vrednosti lahko večja.

/07

Kaj vam ponujamo?

Naj vam strokovnjaki MOON svetujejo, kakšna polnilnica je najbolj smotrna za vas in potrebe vaših gostov. Kakšne polnilnice vam torej ponuja znamka MOON?



1.



Polnilna postaja MOON Power
Charger 75-300

To je individualna in vsestranska rešitev za najhitrejšo polnjenje. Polnilni sistemi DC MOON so na voljo v dveh velikostih ohišja z močjo od 75 do 300 kilovatov. Mogoča je tudi konfiguracija s polnilnim kablom za počasno polnjenje AC z močjo do 22 kilovatov.

2.



Polnilnica MOON Community

To je najboljša kombinacija tehnologije, oblikovanja, funkcionalnosti in povezljivosti, združena v eni najnaprednejših polnilnih postaj na svetu. Polnjenje električnega vozila je varno, preprosto in predvsem hitro. Polnilno postajo lahko povežete tudi v sistem javnih polnilnic in tako vašo polnilno postajo daste na razpolago širšemu krogu uporabnikov. Omogoča polnjenje z močjo do 22 kilovatov, dinamično upravljanje in nadzor nad polnjenji.

Polnilne postaje se lahko povežejo tudi v inteligentno skupino in skupaj delujejo kot ena polnilna postaja. Druga drugi uravnavajo polnjenje in prilagajajo skupno moč polnjenja, da se priključna moč ne preseže.

3.



Polnilni steber MOON AC Charger

Polnilni steber za vsako lokacijo ponuja različne izvedbe opreme in sodobno ohišje, ki je odporno proti vremenskim vplivom. Dve polnilni mesti omogočata hkratno polnjenje dveh vozil, in sicer z močjo do dvakrat 22 kilovatov. Na voljo sta dinamično upravljanje obremenitve in nadzor nad polnjenji.

DOBRO JE VEDETI: ne glede na največjo moč in število vozil oziroma polnilnic ne bo prišlo do preobremenitve električnega priključka. Polnilnice MOON so namreč pametne in imajo dinamično vodenje (Load Guard).

/08

Hotel na sončni strani Alp

Z lastno sončno elektrarno si lahko vaš hotel sam priskrbi energijo iz obnovljivih virov, in to brezplačno. Poleg tega, da si tako torej znižujete račun za elektriko, sistem ne onesnažuje okolja, deluje tiho in potrebuje le minimalno vzdrževanje. Zbrali smo odgovore na najpogostejša vprašanja naših strank.

206

1.

Kako velik mora biti naš hotel, da se splača nakup sončne elektrarne?

Sončna elektrarna se splača že pri porabi 5.000 kilovatih ur elektrike na leto. V povprečju pa se nam investicija povrne v 7 do 10 letih, kar je odvisno od velikosti same sončne elektrarne – večja ko je, nižja je cena na kilovat. V povprečju za en kilovat potrebujemo 7 kvadratnih metrov strešne površine.

2.

Kam s sončno elektrarno?

Solarne module lahko postavimo na tako rekoč vsako stavbno površino, ki jo večji del dneva obseva sončna svetloba. Najučinkovitejša je postavitvev na streho, ki je obrnjena proti soncu (vzhod, zahod ali jug). Sončne module pa lahko vgradimo tudi na fasade stavb, rastlinjake, garaže, kot strehe teras ali na tla, skratka kamor koli, kjer jih lahko doseže sončna svetloba. Sončna elektrarna, denimo na strehi, bo ves dan proizvajala dovolj električne energije za vaš hotel.

3.

Kam s presežki?

Če imate lastno sončno elektrarno, ne le zmanjšujete račun za elektriko, ampak tudi ustvarjate presežek, ki ga lahko, če je (glede na shemo samooskrbe in pogodbe) to mogoče, prodajate dobavitelju elektrike. Lahko pa ga tudi shranite v hranilnik električne energije in porabite v času, ko sončna elektrarna ne proizvaja elektrike (na primer ponoči). Tako ne le zmanjšate porabo električne energije, temveč se tudi (če gre za odjem z merjenjem moči) izognete konicam moči, ki neposredno vplivajo na račun za elektriko – lahko tudi za nekaj sto evrov na mesec, ko govorimo o večjih odjemalcih.

4.

So na voljo subvencije?

Za sončne elektrarne so na voljo različne oblike pomoči Eko sklada, tudi subvencija oziroma nepovratna finančna spodbuda, ki znaša 180 evrov za en kilovoltamper inštalirane nazivne električne moči, in sicer za največ 80 odstotkov vsote priključnih moči odjemnih mest. To v praksi pomeni: če je priključna moč odjemnega mesta 43 kilovatov ali manjša, je investitor upravičen do finančne spodbude za 80 odstotkov priključne moči (torej je v primeru priključne moči 43 kilovatov upravičen do subvencije za 34,4 kilovata, se pravi do zneska 6192 evrov).



Okvirni izračun investicije in prihranka

	brez sončne elektrarne (z DDV)	sončna elektrarna s priključno močjo 34 kW
Povprečni mesečni strošek el. energije**	450 €	80 €
Povprečni letni strošek el. energije**	5.403 €	960 €
Investicija***	- €	32.397 €
Povprečni strošek v 25 letih	136.069 €	57.397 €
Prihranek v 25 letih		77.672 €

* Podatek je informativne narave za izračun in ne predstavlja nobenih obveznosti ponudnika. Višine dejanske subvencije določa EKO sklad. V izračunu smo upoštevali 180EUR/kW za največ 80 % vsote priključnih moči odjemnih mest.

** Izračun je zgolj informativen in ne predstavlja nobenih obveznosti ponudnika.

*** Pri izračunu je upoštevana skupna cena el. energije z omrežnino in prispevki v višini 0,15 €/kWh z DDV.

**** Vrednost investicije sončne elektrarne z DDV z upoštevanjem subvencije EKO sklada



Popolna simbioza: e-hranilnik MOON

Hranilnik električne energije je baterija (z vso potrebno krmilno elektroniko), v katero lahko začasno shranite vso čisto solarno električno energijo, ki jo proizvede fotovoltaični sistem, ali energijo iz omrežja in jo uporabite takrat, ko je vaša poraba večja od trenutne zmogljivosti sončne elektrarne. Še boljši učinek ima hranilnik pri nižanju konične moči električnega priključka (torej moči, glede na katero za priključek z merjenjem moči plačujete omrežnino oziroma obračunsko moč). V trenutkih, ko bi zaradi večje porabe lahko presegli največjo moč priključka, si tako pomagata z energijo, shranjeno v hranilniku. Zato ima električni priključek lahko manjšo priključno in obračunsko moč, kar pomeni, da vas bo stal manj in boste zanj plačevali nižjo omrežnino. Ob izpadu električnega toka lahko sistem vzpostavi samostojno omrežje, ki zagotovi nadaljnjo oskrbo z električno energijo. Hranilniki električne energije MOON se lahko vključijo v sisteme upravljanja energije in tako pripomorejo k zmanjšanju stroškov električne energije.

*Osnovna barva hranilnika je temno modra, bela je na voljo kot opcija.

5.

Kako velik je strošek nakupa in montaže ter čez koliko časa se nam povrne investicija?

Informativno smo izračunali (glej tabelo levo), kaj pomeni samo-oskrba z električno energijo v primeru, da je moč vašega priključka 34 kilovatov. V tem primeru je mogoče dobiti tudi subvencijo Eko sklada*. Na letni ravni se opravi poračun med proizvedeno elektriko iz sončne elektrarne, ki je bila oddana v omrežje, in pridobljeno elektriko iz omrežja. Porabo elektrike smo za izračun ocenili na približno 35 tisoč kilovatnih ur na leto.

6.

Je pri nas sploh dovolj sončnih dni?

Sončna elektrarna proizvaja elektriko vedno, kadar je na voljo svetloba. Koliko električne energije bo proizvedla, je odvisno od intenzivnosti sončnega sevanja, ki mu je sistem izpostavljen. Sončne celice, iz katerih je sestavljena sončna elektrarna, bodo na zelo sončen dan proizvedle več energije kot takrat, ko bodo nebo prekrivali oblaki. Ampak to ne pomeni, da na oblačen dan električne energije ne boste proizvajali, le njena količina bo ustrezno manjša. Osnovno pravilo se glasi: en kilovat inštalirane moči na leto proizvede 1.000 kilovatnih ur pri sončnem sevanju 1000 vatov na kvadratni meter. Za Slovenijo so zbrani podatki o povprečnem sončnem sevanju med 900 in 1200 vati na kvadratni meter.

7.

Kako močno sončno elektrarno potrebujemo?

Ključno je takšno dimenzioniranje sončne elektrarne, da bo na letni ravni proizvedla toliko električne energije, kot je vaša letna poraba energije. Pri tem je v pomoč letni račun za porabljeno elektriko na vašem odjemnem mestu. Če v bližnji prihodnosti oziroma hkrati načrtujete povečanje porabe električne energije, na primer zaradi polnilnih postaj za električna vozila, je priporočljivo, da se tudi to upošteva pri izračunu. Strokovnjaki znamke MOON vam pri tem lahko svetujejo in pomagajo.

8.

Kako pa je z vzdrževanjem sistema?

Fizični pregled elektrarne je priporočljivo opraviti na eno do dve leti. Potrebna pogostost čiščenja solarnih modulov je odvisna od tega, kje je vaša sončna elektrarna nameščena in kakšen je njen naklon. Pri tem se plačajo obisk izvajalca, torej serviserja MOON, in morebitni potrebni popravki, ki so v večini primerov kriti z garancijo proizvajalcev posameznih komponent sončne elektrarne.





Odgovarjata:

Boštjan Vidovič

direktor prodaje in marketinga,
Porsche Finance Group Slovenia

in Borut Črešnik

vodja oddelka Upravljanje voznega parka,
Porsche Finance Group Slovenia

/09

Kaj pa denar?

Nakup polnilnice, lastne sončne elektrarne, hranilnika električne energije, pa tudi električnega vozila bo lažji s pomočjo podjetja Porsche Finance Group Slovenia. Ponuja namreč celostne finančne storitve za znamko MOON in avtomobilske znamke pod okriljem Porsche Slovenija. Pogovorili smo se z Boštjanom Vidovičem, direktorjem prodaje in marketinga, ter Borutom Črešnikom, vodjo oddelka Upravljanje voznega parka.

Recimo, da imamo hotel in razmišljamo o tem, da bi ponudbo razširili tudi s polnilnicami za električne avtomobile. Kako nam pri tem finančnem zalogaju lahko priskočite na pomoč?

V Porsche Finance Group Slovenia odlično sodelujemo z uvoznikom Porsche Slovenija d. o. o., ki to področje pokriva v okviru oddelka za e-mobilnost MOON. Primarno predlagamo, da se o optimalni izbiri polnilnih postaj MOON in postavitvi primerne infrastrukture posvetujete tam. Po ugotovitvi vaših potreb in z njimi povezane vrednosti in-

vesticije vam bodo pripravili ustrezno ponudbo financiranja, temelječo na ugodnem kreditnem poslu, saj menimo, da gre za infrastrukturo, ki bo v trajni lasti investitorja. Da finančni zalogaj ne bo preveč posegal v likvidnost poslovanja na mesečni ravni, lahko pogodbo o financiranju sklenete z ročnostjo do deset let. Vsekakor predlagamo nakup polnilnih postaj vključno z vgradnjo. Prepričani smo, da je to najprimernejša izbira. Seveda smo v Porsche Finance Group Slovenia pripravljeni financirati oboje.

Kaj pa, če bi pri znamki MOON istočasno želeli kupiti še sončno elektrarno?

Pri sončnih elektrarnah predlagamo popolnoma enak pristop kot v primeru polnilnih postaj. Po ugotovitvi vaših potreb in možnosti postavitve sončne elektrarne MOON vam bomo izdelali ustrezno ponudbo financiranja, pri čemer tudi tukaj finančna konstrukcija temelji na ugodnem kreditnem poslu z ročnostjo do deset let. Predlagamo, da polnilne postaje in sončno elektrarno kupite istočasno, saj se oba produkta lahko združita v eno pogodbeno razmerje. Tako boste v vsakem trenutku seznanjeni tako s celotno vrednostjo investicije kot s finančno obremenitvijo, ki izhaja iz nje.

»Naložba v sončno elektrarno se v povprečju povrne v osmih letih s prihrankom pri električni energiji, življenjska doba tovrstne elektrarne pa je trideset let in več.«

Boštjan Vidovič



So za polnilnice in elektrarne na voljo tudi kakšne državne spodbude in ali moramo zanje poskrbeti sami?

Za sončne elektrarne so pod razpisnimi pogoji na voljo tudi državne spodbude v okviru dejavnosti Eko sklada. Prednost odločitve za nakup sončne elektrarne MOON je tudi v tem, da Porsche Slovenija d. o. o. pod okriljem znamke MOON poskrbi za pripravo in oddajo vloge za finančno spodbudo. To preprosto pomeni, da ni treba, da se s tem postopkom ukvarjate sami. Tako lahko svoj čas posvetite zgolj poslu.

Je še kakšna finančno-računovodska posebnost, povezana z električnimi polnilnicami in sončnimi elektrarnami, na katero bi nas opozorili, ker je dobro, da se je zavedamo?

Ocenjujemo, da nabava električnih polnilnic in/ali sončne elektrarne v finančno-računovodskem smislu poteka enako kot vsaka druga investicija. Sicer se naložba v sončno elektrarno v povprečju povrne v osmih letih s prihrankom pri električni energiji, življenjska doba tovrstne elektrarne pa je trideset let in več. Glede na to, da je investitor tudi potencialni

prejemnik subvencije, menimo, da je naša oblika financiranja temu primerno prilagojena.

Če bi se pri nas odločili postaviti polnilnice za goste, bi bilo smiselno razmišljati tudi o lastnih službenih e-vozilih. Kako je v tem primeru z davčnimi olajšavami, bonitetami in seveda, kakšne finančne produkte imate na voljo?

V Porsche Finance Group Slovenia lahko zagotovimo ne le financiranje nakupa ali najema vozil, ampak tudi pripadajoče storitve za vse produkte. Pri vozilih tukaj govorimo o



operativnem lizingu, pri katerem stranka ob izteku vozila vrne in ne nosi tveganja njegove nadaljnje prodaje, ali o finančnem najemu, pri katerem pa ob poplačilu vseh obveznosti vozilo postane lizingojemalčeva last. Ponujamo tudi popolne storitve upravljanja voznega parka, kot so vzdrževanje, zavarovanje in drugo, vključno s funkcionalnostjo plačevanja e-polnitev z uporabo plačilne kartice Porsche Group Card v okviru polnilne storitve MOON charge. Vsekakor je pri oblikovanju ponudbe pomembno, da se upoštevajo vsi mogoči in v danem trenutku razpoložljivi vidiki olajšav, na primer subvencija Eko

sklada, ki zdaj znaša 4.500 evrov, in znižana stopnja bonitete za električna službena vozila (0,3 namesto 1,5 odstotka). Z zanimanjem pa spremljamo tudi spremembe zakonodaje v okviru električnih vozil in DDV-ja.

»Z nekaj hotelirji že usklajujemo ponudbo sleep & drive, pri kateri sharetoo kot projektni partner bodisi stalno zagotavlja vozilo na izbrani lokaciji bodisi priskrbi vozilo po potrebi.«

Borut Črešnik

Če gost pride k nam z letalom, ali mu lahko omogočimo uporabo električnega avtomobila z izposajo v vašem sistemu sharetoo? Kako bi nam kot hotelirjem ta storitev lahko prišla prav?

S sistemom sharetoo pokrivamo tri stebre mobilnosti. Prvi stebel so kratkoročni najemi vozil, drugi je klasični car sharing z digitalno souporabo vozil, tretji pa je avtomobilska naročnina z mesečnim pavšalom; gre torej za fleksibilno mobilnost. Skupaj z naročnikom lahko za končne uporabnike oblikujemo rešitve, ki bo glede na tip gostov in vizijo hotelirja najbolje zaokrožila ponudbo v primeren paket. Z nekaj hotelirji že usklajujemo tako imenovano ponudbo sleep & drive, pri kateri sharetoo kot projektni partner bodisi stalno zagotavlja vozilo na izbrani lokaciji bodisi priskrbi vozilo po potrebi, medtem ko v primeru večje flote vozil omogoča tudi rezervacijo in upravljanje vozil z mobilno aplikacijo.

Več informacij na:
www.porscheleasing.si

PORSCHE
SLOVENIJA

MOON



E-mobilnost v vašem hotelu

Od polnilnic in elektrarne
do električnih vozil

www.poslo.si/e-mobilnost

Porsche Slovenija ponuja sistemske
rešitve na področju **e-mobilnosti**.

